

普华  
经营

正略钧策  
ADFAITH

社会万象的博弈解读 决定人生成败的智慧策略

# 每天读点 博弈论

郑月玲 编著



博弈人生，  
让平凡者奔向成功，让成功者走向卓越！

 人民邮电出版社  
POSTS & TELECOM PRESS

# 每天读点博弈论

郑月玲 编著

人民邮电出版社  
北 京

## 图书在版编目 (CIP) 数据

每天读点博弈论 / 郑月玲编著. —北京: 人民邮电出版社, 2010. 9  
ISBN 978-7-115-23690-6

I. ①每… II. ①郑… III. ①对策论—通俗读物②成功心理学—通俗读物 IV. ①O225-49②B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 153563 号

## 内 容 提 要

本书用通俗易懂的文字介绍了博弈论的基本原理, 同时运用大量案例讲解了博弈论在职场、生活、投资理财、爱情与婚姻、军事和商业领域的应用, 展示了一个妙趣横生的博弈世界。每个读者都能通过本书轻松学习博弈论, 进而成为生活中的博弈高手。

本书适合对博弈理论感兴趣的读者阅读, 尤其适合那些希望在工作中和生活中更加理智地作出决策的人阅读。

## 每天读点博弈论

- 
- ◆ 编 著 郑月玲  
责任编辑 王莹舟  
执行编辑 程珍珍
  - ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市崇文区夕照寺街 14 号  
邮编 100061 电子函件 315@ptpress.com.cn  
网址 <http://www.ptpress.com.cn>  
北京铭成印刷有限公司印刷
  - ◆ 开本: 787×1092 1/16  
印张: 17.5 2010 年 9 月第 1 版  
字数: 300 千字 2010 年 9 月北京第 1 次印刷

ISBN 978-7-115-23690-6

---

定 价: 35.00 元

读者服务热线: (010) 67129879 印装质量热线: (010) 67129223

反盗版热线: (010) 67171154

# 前言

在一个风雨交加的夜晚，当你开着一辆豪华轿车经过一个车站时，正好遇到三个人在焦急地等待公共汽车。一位是生命危在旦夕的老人；一位是曾经救过你的命的医生，可以说是你的恩人，你做梦都想报答他；还有一位是你一见倾心的异性，如果这次错过了，你肯定一辈子都会后悔。但你的车却只能再坐一个人。你到底会让谁坐上你的车呢？

这是一家美国大企业的总裁在招聘员工时亲自出的一道面试题。

80 多个应聘者的答案真是各式各样，而只有一位男士的答案符合总裁的要求，他被雇用了。这位男士是这样回答的：“把车钥匙给医生，让他带着老人去医院看病，我留下来陪伴一见钟情的人雨中漫步！”

这真是一个完美的选择：老人在医生的陪同下去了医院，你的怜悯之心得到了满足；医生也离开了雨中的小镇，这样你也报了恩；而你得到了和心仪的异性在雨夜漫步的机会，私心也得到了满足。这样就实现了利益的最大化，你也达到了自己的目的。

很多时候，解决问题的方法并不仅仅只有一种，而是会有很多适合的方法同时存在，只是尚待开发。懂得博弈智慧的人，会尝试使用多种方法来解决问题，并从中挑选一个最佳的方法。

那么，什么是博弈呢？博弈实际上就是如何在现有条件下作出最优选择的一种策略。

博弈论也叫对策论，或称赛局理论，是研究具有斗争或竞争性质现象的理论和办法。这样解释可能太过抽象，不好理解。我们可以将其更简明地解释为：博弈论就是运用你的智慧和理性思维，在纷繁的选择中能够使你的利益达到最大化的一门科学。从博弈论的定义中可以看出，博弈论包括参与人、行为、信息、策略、次序、收益、结果、均衡八大要素。这些都是定义博弈论时必须具有的要素，缺一不可。也就是

说，我们只有知道博弈论的构成要素，才能更深入地研究博弈论的深层含义，更好地掌握博弈论的方法。

博弈论是 20 世纪社会科学最主要的成就，它代表着一种全新的分析方法和全新的思想。诺贝尔经济学奖获得者保罗·萨缪尔森曾这样说过：“要在现代社会做个有文化的人，你必须对博弈论有个大致的了解。”

在竞争激烈的当下，我们的身边到处都充满了博弈，或者说，我们日常生活中的很多行为与现象，都可以用博弈理论来解释；我们遇到的很多难题，也都可以通过博弈论来解决。

可以这样说，职场生存不可不学博弈论，投资理财不可不学博弈论，商海竞争不可不学博弈论，要想生活得幸福如意，同样也离不开博弈论。

当今社会，博弈论已经成为了一种应用极为广泛的科学，深入到了生活中的方方面面。既然博弈论如此重要，那么我们就应该系统地学习它，并将其灵活地运用到自己的日常生活中，更好地指导自己的思想与行为，力争做任何事情都能发挥最高水平，达到最佳境界。

本书浓缩了众多博弈大师的博弈之道，内容涵盖了博弈论的方方面面。我们用遍及古今中外的经济、管理、政治、人文、历史、心理等领域的数百个经典故事，让读者在阅读中酣畅淋漓地感受博弈的智慧和运筹帷幄的快感。通过阅读本书，每一位读者都会切实感受到：博弈论其实并不是什么深不可测、难以理解的高深学问，它实际上是一门浅显易懂、容易掌握而又实用的策略知识，是我们身边的科学。

与其他同类书籍不同的是，本书没有数学门槛，全部用故事的方式来讲述博弈理论知识；读者不需要研究晦涩的数学模型就可以在轻松有趣的故事长廊中掌握博弈论思想的精髓，每一个对博弈论感兴趣的人都能避免理论的枯燥，体验到博弈的乐趣。

在本书的编写过程中，得到了唐华山、郭东华、邱草、唐秀娟、唐荣银、王沛同、唐洪飞、崔侠、郑海龙、崔艳、赵震凤、李彩莉、毕锋、王晓蕾、郑海涛、闫龙、冉现荣、郑茂章、单文元、邱素娟、邱云、王克友等人的大力支持和帮助，在此向他们深表谢意。

由于编者水平所限，加之时间仓促，书中偏颇和不当之处在所难免，恳请读者朋友们批评指正。

# 目 录

## 第 1 篇 ▶ 人人须知的 16 个经典博弈论策略 / 1

做一个成功的人，需要洞悉人性，掌握人生须知的博弈论策略，善于用最能赢得人心的方式去应对人与事，在各种情形下轻松取胜。正确运用博弈论策略，驾驭你的生活，成就精彩人生。

|                           |    |
|---------------------------|----|
| 少数人博弈理论：经验并非指路明灯 .....    | 2  |
| 零和游戏：双赢与多赢才是正道 .....      | 3  |
| 斗鸡定律：进与退的智慧 .....         | 4  |
| 智猪博弈：做一头聪明的小猪 .....       | 5  |
| 纳什均衡：合作是有利的“利己策略” .....   | 6  |
| 极小极大原理：明确自己的优势 .....      | 7  |
| 最大笨蛋理论：做聪明的投资者 .....      | 8  |
| 柠檬原理：逆向选择的奥秘 .....        | 10 |
| 蜈蚣博弈：理性的困惑 .....          | 11 |
| 海盗分金模型：到底怎样分配才合理 .....    | 13 |
| 帕累托最优：努力追求资源的最佳配置模式 ..... | 15 |
| 多人博弈：无处不在的三方制衡 .....      | 16 |
| 脏脸博弈：简单的逻辑，不一样的推理 .....   | 18 |
| 猎鹿博弈：合作是促进利益提高的重要手段 ..... | 20 |
| 麦穗理论：不求最好，但求更好 .....      | 21 |
| 共存博弈：为什么捕食者捕不尽猎物 .....    | 22 |

## 第2篇 ▶ 职场中的博弈论 / 25

会定位，但不越位，眼睛里要容得下沙子，职场上没有绝对的公平，为了自己不被职场无情地淘汰，就要不断学习、充电，让自己变得不可替代，唯有这样才有可能使自己不断上升。

|                              |    |
|------------------------------|----|
| “冷门”不冷与“热门”不热中的博弈学 .....     | 26 |
| 形象就是自荐书 .....                | 28 |
| 毛遂自荐是一种可贵的品质 .....           | 29 |
| 别把求职当做秀 .....                | 30 |
| 面试时应谨慎作答 .....               | 31 |
| 用智慧征服你的面试官 .....             | 32 |
| 诚实地向面试官展示你自己 .....           | 33 |
| 即便败局已定，也不要撒腿就跑 .....         | 34 |
| 如何解读“人才难得”与“工作难求”的博弈现象 ..... | 35 |
| 选择适合自己的职业 .....              | 36 |
| 选择职业必须考虑的因素 .....            | 37 |
| 如何获得满意的职位 .....              | 39 |
| 怎样在职场中正确运用博弈策略 .....         | 40 |
| 在职场中给他人传达好信息的方法 .....        | 41 |
| 职场中的智猪博弈 .....               | 42 |
| 职场博弈中的明枪与暗箭 .....            | 43 |
| 职场中的重复博弈与合作价值观 .....         | 44 |
| 怎样才能引起老板的重视 .....            | 45 |
| 勇敢地在老板面前推销自己 .....           | 46 |
| 鹰派下属与铁腕上司的博弈 .....           | 47 |
| 巧妙地让领导接受你的要求 .....           | 48 |
| 如何避免负和博弈 .....               | 49 |
| 与时间的博弈——怎样灵活掌握上下班的时间 .....   | 50 |
| 只有了解自己，才能拥有真正的自信 .....       | 51 |
| 集中精力做一件事 .....               | 52 |
| 不争报酬，只为成长 .....              | 53 |

|                       |    |
|-----------------------|----|
| 敢于做职场勇士 .....         | 54 |
| 要么不做，要么就快乐投入地做 .....  | 55 |
| 跳槽时要三思而后行 .....       | 56 |
| 不要身在曹营心在汉 .....       | 57 |
| 快速晋升的秘诀 .....         | 58 |
| 勇于负责的精神是成就事业的基础 ..... | 59 |
| 唯有持久优秀，才会变得不可替代 ..... | 60 |
| 利用不同的工作机会锻炼自己 .....   | 61 |
| 成功的机会往往隐藏于小事之中 .....  | 62 |
| 敢于大胆质疑 .....          | 63 |
| 博得老员工的欣赏 .....        | 64 |
| 及时消除与下属的误解 .....      | 65 |
| 如何处理同事间的流言蜚语 .....    | 66 |

### 第3篇 ▶ 爱情与婚姻中的博弈论 / 69

当爱情与婚姻生活中的“鸡毛蒜皮”将你团团围绕，剪不断理还乱的时候，那么你就需要补充点博弈论知识了。

|                         |    |
|-------------------------|----|
| 爱情博弈论 .....             | 70 |
| 为什么越漂亮的女孩有时越没人追 .....   | 71 |
| 第一次约会，你该怎么说 .....       | 72 |
| 掌握与恋人交谈的诀窍 .....        | 73 |
| 情侣之间的博弈——看电影还是看球赛 ..... | 74 |
| “麦琪的礼物”博弈 .....         | 75 |
| 背叛与相守之利益分析 .....        | 76 |
| 如何破解夫妻冷战 .....          | 77 |
| 夫妻怎样才能最好地相处 .....       | 78 |
| 夫妻相处的八条宝贵经验 .....       | 79 |
| 夫妻间的重复博弈 .....          | 81 |
| 用斗鸡博弈看夫妻矛盾升级 .....      | 82 |
| 夫妻之间为何矛盾频出 .....        | 83 |

|                  |    |
|------------------|----|
| 婚姻博弈的经济学注解 ..... | 84 |
|------------------|----|

## 第4篇 ► 投资理财中的博弈论 / 87

在传统的观念中，投资是富人的游戏，穷人哪有余钱投资？殊不知，缺钱的不一定是穷人，不懂得理财的人才是穷人。所以，不管你是穷人还是富人，都得学会理财的技巧。因为，财富就好比池中的水，只有将渠道疏通了以后，才会源源不断地流进你的家园。

|                           |     |
|---------------------------|-----|
| 投资理财也要学习博弈论 .....         | 88  |
| 你不理财，财不理你 .....           | 89  |
| 理财比的是耐力而非爆发力 .....        | 90  |
| 莫将买彩票当投资 .....            | 91  |
| 理性的困境：人并非总是理性的 .....      | 91  |
| 赌博是一种最傻的零和博弈 .....        | 92  |
| 为什么赌徒的口袋总没钱——心理账户 .....   | 94  |
| 恰到好处地把握人生中的度 .....        | 95  |
| 原始资金需要勤俭积累 .....          | 96  |
| 趣说股市的由来 .....             | 97  |
| 股市跟庄有技巧 .....             | 98  |
| 股市中“大猪”与“小猪”之间的博弈 .....   | 99  |
| 散户与庄家的双重博弈 .....          | 100 |
| 确保资金安全，进行零风险投资 .....      | 101 |
| 关于风险规避的六项忠告 .....         | 103 |
| 规避损失是成功的第一要素 .....        | 104 |
| 要善于总结反思 .....             | 105 |
| 重视投资中的细节小事 .....          | 107 |
| 重视复利累进，让财富像滚雪球般无限增长 ..... | 108 |
| 如果不再符合投资标准就要及时退出 .....    | 109 |
| 鸡尾酒会理论 .....              | 110 |
| 见利就买，积少成多 .....           | 112 |

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 重视企业的隐蔽性资产 .....    | 113 |
| 金融大鳄的森林法则 .....     | 115 |
| 盛衰交替中隐藏的投资良机 .....  | 116 |
| 在投资运行良好时跟着感觉走 ..... | 117 |
| 把握市场转势的一刻 .....     | 118 |
| 不要把鸡蛋全放在一个篮子里 ..... | 120 |
| 掌握投资者的情绪变化 .....    | 121 |
| 你在博傻吗 .....         | 122 |

## 第5篇 ▶ 生活中的博弈论 / 125

在现实生活这张彩色的地图上，我们每个人都是自己人生画卷的执笔者。只有学会运用博弈的智慧作为人生的指引，我们才能在这块生活的图板上描绘出五彩斑斓、绚丽多彩的人生图案。

|                          |     |
|--------------------------|-----|
| 理想与现实间为什么会有很大的差距 .....   | 126 |
| 威胁在博弈中的作用 .....          | 127 |
| 承诺行动的作用 .....            | 128 |
| 妥协是一门艺术 .....            | 129 |
| 适时退让，及时降低自己的期望值 .....    | 130 |
| “一报还一报”博弈策略为何能够获胜 .....  | 131 |
| 别以工作为借口而忽略了家庭 .....      | 132 |
| “木秀于林，风必摧之”的生存博弈论 .....  | 133 |
| 重复博弈的道德底线 .....          | 134 |
| 警察与小偷的博弈 .....           | 135 |
| 打电话中的博弈策略 .....          | 136 |
| 坐公共汽车时的让座博弈 .....        | 138 |
| 投票悖论——少数服从多数原则的局限性 ..... | 139 |
| 阿罗不可能性定理 .....           | 140 |
| 分粥制度与游戏规则 .....          | 142 |

## 第6篇 ► 人际关系中的博弈论 / 145

洞悉人性，智慧博弈，在社会的竞争中游刃有余掌握主动，在人生的磨砺里挥洒自如。面对博弈中的人际关系，一定要理性地去分析。不要为了一己之利，或一时的胜利，而使良好的人际关系呈现出一方吃掉另一方的“零和博弈”现象。

|                           |     |
|---------------------------|-----|
| 人际交往中的重复博弈 .....          | 146 |
| 人际交往中的零和博弈 .....          | 147 |
| 拓展人际网络时，不要忽略了优势互补策略 ..... | 148 |
| 如何管理自己的人际关系网络 .....       | 149 |
| 让交际呈现正和博弈的具体方法 .....      | 150 |
| 学会与各种各样的人打交道 .....        | 151 |
| 人际交往中，怎样才能避免尴尬场面 .....    | 153 |
| 学会换位思考，多为他人着想 .....       | 154 |
| 用博弈论看邻里关系 .....           | 155 |
| 如何了解自己身边的陌生人 .....        | 156 |
| 人脉是事业成功的推进器 .....         | 157 |
| 博弈中的诚信危机 .....            | 158 |
| 信用的博弈论分析 .....            | 159 |
| 诚信与长远利益的关系 .....          | 160 |

## 第7篇 ► 信息博弈论 / 163

如何获得信息、利用信息，是决策者进行博弈决策的一个关键。如果能把信息准确快速地传递出去，就可能为自己赢得成功的机会，反之，如果传递的是错误的信息，就会导致失败。

|                       |     |
|-----------------------|-----|
| 信息在很大程度上决定博弈的成败 ..... | 164 |
| 信息不对称中的不确定性 .....     | 165 |
| 不完全信息动态博弈的赢家策略 .....  | 166 |
| 二手车市场中的逆向选择 .....     | 167 |
| 无法避免的统计性歧视 .....      | 168 |

|                      |     |
|----------------------|-----|
| 保险市场中的逆向选择 .....     | 169 |
| 信息搜寻的成本 .....        | 170 |
| 高额悬赏抓小偷行为的博弈解释 ..... | 172 |
| 信息失真将造成巨大损失 .....    | 173 |
| 声誉在信息不对称中的作用 .....   | 174 |
| 从田忌赛马看信息的掌握与运用 ..... | 175 |
| 长尾理论——信息时代的新规则 ..... | 177 |
| 不确定带来诚信 .....        | 179 |
| 为什么要有共同约束心理 .....    | 180 |

## 第 8 篇 ► 商战中的博弈论 / 183

面对生存，你的选择决定着行动方向；面对竞争，你的策略影响着成败胜负。商战博弈的精髓，其实并不是拼个你死我活，而在于参与者相互依存的关系。懂得博弈智慧的人，会尝试使用多种方法来解决问题，并从中挑选一个最佳的方法。

|                          |     |
|--------------------------|-----|
| 讨价还价博弈论的基本模型 .....       | 184 |
| 从谈判看博弈 .....             | 185 |
| 让对手别无选择的悬崖谈判策略 .....     | 186 |
| 无法说不——从对抗到合作的谈判潜规则 ..... | 187 |
| 用博弈论看商家“聚居”现象 .....      | 188 |
| 怎样实现“海盗分金”的理想结果 .....    | 189 |
| 促销中的博弈哲学 .....           | 191 |
| 智猪博弈下的企业激励机制设计 .....     | 193 |
| 中小型公司创新中的智猪博弈 .....      | 195 |
| 做个理性的跟随者 .....           | 196 |
| 创造难以模仿的优势 .....          | 197 |
| 企业的价格博弈 .....            | 198 |
| 商业投标的心理博弈 .....          | 199 |
| 好酒也怕巷子深——一定要重视信息传递 ..... | 201 |
| 虎狼环视中的经营策略选择 .....       | 203 |
| 小公司如何与大企业和睦相处 .....      | 204 |

|                      |     |
|----------------------|-----|
| 非零和博弈在品牌管理中的运用 ..... | 205 |
| 商业巨头之间的品牌博弈 .....    | 207 |
| 永远跟在别人身后的风险 .....    | 208 |
| 从刘备三顾茅庐看人才博弈 .....   | 209 |
| 人才的供求与成本 .....       | 210 |
| 寡头市场——卡特尔 .....      | 212 |
| 合作是最明智的选择 .....      | 214 |
| 最弱者生存的秘诀 .....       | 215 |
| 以逸待劳，后发制人 .....      | 216 |
| 掌握好激励中的公平理论 .....    | 217 |
| 处处留心，才能决胜千里 .....    | 219 |
| 精打细算是一种好品质 .....     | 220 |
| 摆脱囚徒困境的具体方法 .....    | 221 |

## 第9篇 ► 军事中的博弈论 / 223

古往今来的成功人士，无不在生活中运用博弈的智慧。学习博弈的精髓，让你懂得在激烈的竞争中如何变通求胜；在权利的争夺里如何进退自如；在感情的烦恼中如何理清头绪……

|                           |     |
|---------------------------|-----|
| 重耳退避三舍胜楚国 .....           | 224 |
| 《孙子兵法》中的博弈智慧 .....        | 225 |
| 不战而屈人之兵 .....             | 227 |
| 孙臆减灶诱敌 .....              | 228 |
| 忍者为王，勾践自辱消疑心 .....        | 230 |
| 少数派策略——孙叔敖为什么不接受好封地 ..... | 231 |
| 识人与失人——刘邦与项羽的江山争霸战 .....  | 232 |
| 克服嫉贤妒能的心理 .....           | 234 |
| 用力不如用智，用智不如用德 .....       | 235 |
| 无为而治成大事 .....             | 237 |
| 军事中的不完全信息博弈 .....         | 238 |
| 抓住对方的心理——虞诩增灶吓敌 .....     | 239 |

|                             |     |
|-----------------------------|-----|
| 不要为了浅薄的掌声而逞一时之勇 .....       | 240 |
| 三国鼎立的博弈论分析 .....            | 241 |
| 知己知彼——军事博弈思维的起点 .....       | 243 |
| 空城计——三国中信息不对称博弈 .....       | 244 |
| 是针锋相对还是开展合作——三国中的囚徒困境 ..... | 246 |
| 草船借箭——三国中的零和博弈与最优策略 .....   | 248 |
| 黄盖诈降——三国中的策略欺骗 .....        | 249 |
| 七擒孟获——一忍可以制百勇 .....         | 251 |
| 李世民身处的囚徒危机与致命搏杀 .....       | 252 |
| 当馅饼砸在你的头上 .....             | 254 |
| 赵匡胤的收权博弈智慧 .....            | 255 |
| 换个思路，问题也许就能迎刃而解 .....       | 257 |
| 蚂蚁赢大象不是奇迹 .....             | 258 |
| 智猪博弈与朱元璋的崛起 .....           | 259 |
| 朱元璋与群臣之间的博弈 .....           | 260 |

## 参考文献 / 263



# 第 1 篇

## 人人须知的16个经典博弈论策略

---

做一个成功的人，需要洞悉人性，掌握人生须知的博弈论策略，善于用最能赢得人心的方式去应对人与事，在各种情形下轻松取胜。正确运用博弈论策略，驾驭你的生活，成就精彩人生。



## 少数人博弈理论：经验并非指路明灯

### 核心提示

“酒吧理论”存在于现实生活中的许多方面，比如“股票买卖”、“交通拥挤”及“足球博彩”等，人们也把这类问题称为“少数人博弈”。

### 理论指导

少数人博弈理论也叫酒吧理论。1994年，美国著名经济学家阿瑟教授提出了少数人博弈这一理论。此理论模型的内容是：有100个人都非常喜欢泡酒吧，每个周末他们都要决定是去酒吧还是呆在家里。因为酒吧的座位是有限的，如果去的人多了，在酒吧里的人就会感到不舒服。这个时候，他们留在家里要比去酒吧更舒服一些。

假定酒吧的座位是60个，若某人预测去酒吧的人多于60个，他就决定不去，反之则去。那么，这100个人该如何做出是去还是不去的决定呢？此博弈的前提条件做了以下限制：每个参与者了解到的信息仅仅是以前去酒吧的人数，所以他们只能依据以前的数据归纳出这次行动的策略，没有别的信息可以参考，他们之间更没有信息可以交流。这就是著名的酒吧理论，也就是少数人博弈理论。

这个酒吧问题所模拟的情况，十分接近于一个投资者或赌博者在下注时所面临的抉择，例如股票买卖、交通拥挤及足球博彩。该博弈的每个参与者都会面临这样一个困惑：若很多人都预测去酒吧的人数大于60人，则酒吧的人数会非常少；反之，若有极大部分人预测去酒吧的人数少于60人，他们就会去酒吧，那么此时去酒吧的人会很非常多。

但是，在此问题中，每个人在预测时所面临的信息来源都是相同的，同时，每个人都没有办法知道其他人做出什么样的预测，所以基本上就不存在正确的预测。

通过真实的人群和计算机模拟两种实验方法，阿瑟教授得到了两个迥异而有趣的结果。在对真实人群的实验里，实验对象的预测呈现出规律的波浪状形态。尽管不同的博弈者采用了不同的策略，可其共同点在于，这些预测都是用归纳法来进行的。我们完全可以将实验的结果视为现实中大部分理性人做出的选择。在该实验中，更多的博弈者是依据上次别人做出的选择而做出此次的预测。但是，这个预测已被实验证明在大部分情况下是错误的，同时也说明此种预测是一个非线性的过程。

在计算机模拟实验里，阿瑟教授得出了另外一个结果。刚开始，去酒吧的人数并无一个固定的规律，但经过一段时间之后，去和不去酒吧的人数之比接近60:40，虽然每个人不会固定地属于去或者不去酒吧的人群，可是比例是没有变化的。若将计算

机模拟实验视为全面、客观的情形，计算机模拟的结果说明的是更一般的规律。

少数人博弈论告诉我们，那些比较有经验的人不一定具有优势。换言之，经验并非指路明灯，甚至有时可能是陷阱。

## 零和游戏：双赢与多赢才是正道

### 核心提示

无论是对个人还是对企业来讲，遵循和掌握双赢与多赢法则都至关重要。

### 理论指导

零和游戏原理是博弈论中的一个重要理论。博弈论的英文名为 Game Theory，直译就是“游戏理论”。零和游戏，顾名思义，就是在一项游戏中总会出现赢者与输者。一方赢另一方输，根据正负相抵消的原理，游戏的总成绩永远为零。

零和游戏原理之所以一直受到经济学界的重视，主要是因为与“零和游戏”类似的局面普遍存在于社会的各个方面。

但进入20世纪后，人类社会在经历了两次世界大战、经济高速增长、科技进步、全球一体化以及日益严重的环境污染之后，“零和游戏”观念正被“双赢”观念所取代。人们开始认识到胜与败的结局不再是几家欢乐几家忧，取而代之的是通过有效的合作，双方皆大欢喜的“双赢”局面的出现。

但从“零和游戏”走向“双赢”，要求各方具有真诚合作的精神和勇气，在合作中不贪图小便宜，且遵守游戏规则，否则，“双赢”的局面就不可能出现。

在日常生活中，到处都是零和游戏的影子。例如，人们大肆开发利用煤炭、石油资源，可利用的资源越来越少；科学家们研究生产了大量的转基因食品，一些新的病毒也跟着冒了出来……

随着时代的进步和观念的转变，人们正逐渐摆脱“零和游戏”，朝着“双赢”方向迈进。双赢法则就是“我赢你也赢”，即让你的客户、供应商、销售商、员工乃至顾客都成为“赢家”，而不是自己独占利益。所以，双赢法则也包含多赢法则。

任何企业都不可能包揽天下，都需要多种合作者，合作才能发挥整体效应，增强竞争能力。但要想与人顺利合作，就必须让别人也“赢”才行。只想自己赢，不让别人赢，永远都不会拥有真正的合作伙伴，这样的企业迟早会自食损人利己的恶果。利己不必损人，让别人盈利，自己才会盈利。这就是双赢法则的真正含义之所在。其实，就激烈的竞争而言，遵循双赢法则十分重要。有竞争才表明你所从事的工作是有前途的；有竞争，你才能知道应该要充实自己哪方面的知识，取人之长，补己之短。